

ノウハウの共有
専用商品の提供
表彰制度で

**完全
バックアップ。**

生命保険推進キャンペーンのご案内
医師・歯科医師協同組合の専用商品の
取扱いを希望される募集人様も募集受付

明日から始められる

ドクターマーケット 開拓

来るわかい!



ドクターマーケットという言葉が存在するように、ドクターは保険、投資用マンション、リゾート会員権、先物取引・証券営業マンなどから、ひっきりなしの営業攻勢を掛けられていて、営業マンにはうんざりされている方がほとんどといえます。そのような状況のなか、保険営業マンとして参入しても門前払いをされるのは目に見えています。しかし、ドクターは肝心なことが誰からも案内されていないという側面もあります。「営業マン」としてではなく「コンサルタント」として、ドクターに無二の存在となる周辺知識の習得と、ドクターに必要な保険の専門知識を中心に、開拓方法のエッセンスを深くじっくりご提供させていただきます。

《講師》松木 祐司 (マツキ ユウジ)
C F P®・1級FP技能士

- ・寄稿 取材協力：Doctor book 「医院経営のリスクマネジメント」 THE 医院開業「お金の話し」アポロニア2 1「医院経営のリスクマネジメント」 日本歯科新聞「妙薬・効薬・特効薬」 ドクターズキャリアマガジン クリニックマガジン 企業実務 日経おとなのOFF 週刊東洋経済 週刊エコノミスト 他
- ・著書：お客様を護る生命保険活用術 FPスキルアップシリーズ ドクターマーケット開拓編 他

チャレンジ・リベンジ

- ・法人に変わるマーケットを模索している方
 - ・ドクターマーケット開拓に苦戦している方
 - ・ドクターマーケット開拓をリベンジしたい方
 - ・東京海上日動・損害保険ジャパンの登録のある代理店の方
- ぜ・ひ・お・こ・し・く・だ・さ・い・!**

医師・歯科医師協同組合の専用商品の取り扱いのご案内をさせていただきます。

生保専業・直販の方も！生命保険推進キャンペーンのご案内をさせていただきます。

12:00～	マーケットの概要	ドクターマーケットをやるなら押さえておくべき基礎知識
13:00～	開業医のリスクマネジメント	コンサルタントが不在なワケ だれも知らない開業医のリスクマネジメント
14:00～	ドクター専用商品の解説	医師賠償責任保険～診療報酬の補償の差別化提案方法
16:30～	ドクターマーケットへの提案	ライフプランCF表からの課題と生命保険提案 医療法人への差別化アプローチ
17:30～	生命保険推進キャンペーンのご案内と医師・歯科医師協同組合専用商品取り扱いのエントリー受付	
18:00	解散	

ドクターマーケットの敷居は高くありません、これが分かればバリアフリーです!

日時・会場	11月13日(水) 12:00～18:00新橋近郊の会議室にて 12月11日(水) 12:00～18:00新橋近郊の会議室にて
参加費	48,000円 再受講 20,000円
申込方法	下記HPのセミナー情報からお申込みをお願いいたします。

<https://matsuki-fp.com/>